

A photograph showing a close-up of two hands shaking in a firm grip. The person on the left is wearing a white shirt, and the person on the right is wearing a dark blue suit jacket. In the background, a woman with glasses and a blue shirt is smiling. The scene is set in a meeting room with a wooden table and papers.

Vertrieb und Verkauf

Moderne Methoden
mit großer Wirkung

Vertrieb und Verkauf – beste Strategien und entscheidende Argumente

Verkaufen verändert sich. Es gilt, die ohnehin knapp verfügbare Verkaufszeit effektiv zu nutzen. Es ist wichtig, die Kunden und ihre Entscheidungskriterien zu kennen und auch die eigene Außenwirkung einschätzen zu können. Um souverän und erfolgreich agieren zu können und die richtigen Entscheidungen zu treffen, braucht es ein fundiertes Wissen und professionelle Kenntnisse der Strategien, Methoden und Werkzeuge. Gerade die zunehmende Konkurrenz und eine vielfältige Mediennutzung schaffen neue Herausforderungen für das Marketing.

Vorteile

- Persönliche Beratung
- Inhaltlich und terminlich abgestimmtes Weiterbildungsprogramm
- Teilnahme berufsbegleitend möglich
- Hohe Nachfrage am Arbeitsmarkt
- AK-Bildungsgutschein – sofortige Übernahme von 25 % der Kurskosten

**AK-BILDUNGSGUTSCHEIN
25 % FÜR AK-MITGLIEDER**

Möglichkeiten
entdecken

Sie können Ihr Leben
selbst gestalten.

Nutzen Sie eine
Weiterbildung des
Business Campus
in den Bereichen
Management,
Marketing, Vertrieb,
Buchhaltung,
Personalverrechnung
oder EDV für Ihren
nächsten
Karriereschritt.

Wirkungsvolles Vertriebsmanagement Diplomlehrgang zu Strategien und Methoden

Ein moderner Vertrieb und ein wirkungsvoller Verkauf sind permanent zu prüfen und zu optimieren, um neuen Anforderungen und komplexeren Situationen zu begegnen. Erfolgreicher Vertrieb startet mit der Analyse von Märkten und Wettbewerb, um effektive Prozesse abzuleiten und langfristig Kund:innen erreichen und binden zu können.

In diesem Lehrgang lernen Sie zudem moderne Führungsansätze kennen und diese erfolgreich umzusetzen. Die Instrumente zur Vertriebssteuerung stellen sicher, dass die Ziele auch erreicht werden.

Dieser Lehrgang vermittelt ein umfassendes strategisches Fachverständnis. Sie lernen die wichtigen Phasen im Verkaufsprozess und die geeigneten Kommunikationstechniken für Verhandlungen kennen.

Inhalte

- Verkaufsverhalten: Emotionen und Kaufverhalten
- Grundlagen des Verkaufs, Verkauf und Kommunikation
- Selbstanalyse - Meine Rolle im Vertrieb
- Fokus auf die Vertriebsstrategie - B2B-Vertrieb - Vertriebskanäle und Vertriebspartner
- Vertriebsorganisation - Personalmanagement - moderne Führungsansätze: Phasen des Managementprozesses
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Kundenanalyse - Sales Journey

- Vertriebsplanung und Vertriebssteuerung
- Vertriebsexperte – klassische und modere Kundenakquise - Verkaufsvorbereitung, Verkaufsprozess und Abschluss – Methoden für den erfolgreichen Abschluss
- CRM (Customer Relationship Management)
- Kundenbindungsmanagement und Key Account Management - After Sales Management und Customer Loyalty
- Rechtliche Rahmenbedingungen und Datenschutz

Zielgruppe

Personen, die einen Einstieg bzw. Umstieg in den Bereich Vertrieb planen – Vertriebler:innen, die ihr praktisches Wissen mit der Neuausrichtung des Vertriebsmanagements vertiefen und sich neue Ideen aneignen möchten

Dauer: 108 UE

Kosten: EUR 2.260,-

04.03–25.06.2022

Kursnummer: 2022FKFK413501

04.11.2022–11.02.2023

Kursnummer: 2022FKFK413550

Jeweils Fr 14–18 Uhr, Sa 9–18 Uhr

Feldkirch, BFI

Stark im Verkauf

Vertriebs- und Verkaufstraining

Wer ein Unternehmen im Verkauf erfolgreich voranbringen will, startet mit der Analyse von Märkten und Wettbewerb. Betreuung und Beziehung zu den bestehenden Kund:innen sind zudem wesentlich für eine nachhaltige Geschäftsbeziehung.

Inhalte

- Kommunikation im Verkauf - erfolgreich verhandeln
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Vertriebskanäle und Vertriebspartner
- Vertriebsprozess - Customer Experience, Customer Journey und Kundenbindung
- Vertriebsorganisation und Vertriebssysteme - CRM und EDV-Anwendungen

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die in Vertrieb, Außendienst oder Verkauf bereits tätig sind und ihr Wissen auffrischen bzw. vertiefen wollen.

Dauer: 48 UE

Kosten: EUR 790,-

01.04–04.06.2022

Kursnummer: 2022FKFK412001

07.10–19.11.2022

Kursnummer: 2022FKFK412050

Jeweils Fr 14–18 Uhr,

Sa 9–18 Uhr

Feldkirch, BFI

Verkaufstraining

Inhalte

Vertriebskanäle; Kaufverhalten und Präsentationstechniken; sicher im Verkaufsgespräch

Dauer: 16 UE

Kosten: EUR 390,-

06.04.–27.04.2022

Mi 18–22 Uhr

Feldkirch, BFI

Kursnummer: 2022FKFK411901

10.05.–11.05.2022

Di, Mi 8–17 Uhr

Feldkirch, BFI

Kursnummer: 2022FKFK411902

02.11.–23.11.2022

Mi 18–22 Uhr

Feldkirch, BFI

Kursnummer: 2022FKFK411950

13.12.–14.12.2022

Di, Mi 8–17 Uhr

Feldkirch, BFI

Kursnummer: 2022FKFK411951

Souveräne Kundenkommunikation

Dauer: 16 UE

Kosten: EUR 490,-

07.04.–08.04.2022

Kursnummer: 2022FKFK413401

10.11.–11.11.2022

Kursnummer: 2022FKFK413450

Jeweils Do, Fr 8–17 Uhr

Feldkirch, BFI

Marketing für den Vertrieb

Inhalte

- Grundlagen des Marketings und Marketingfelder
- Distribution und Vertrieb: Vertriebskanäle; Vertriebsorganisation und Vertriebssysteme – CRM; Vertriebsprozess - Customer Journey
- Kommunikation und Markenführung: PR und Social Media; Marketinginstrumente

Dauer: 16 UE

Kosten: EUR 490,-

27.05.–28.05.2022

Kursnummer: 2022FKFK441201

02.12.–03.12.2022

Kursnummer: 2022FKFK441250

Jeweils Fr, Sa 9–18 Uhr

Feldkirch, BFI

Social Media Marketing

Erfolgreiches Marketing mit Facebook, Twitter und Co.

Dauer: 16 UE

Kosten: EUR 475,-

06.05.–07.05.2022

Kursnummer: 2022FKFK410501

14.10.–15.10.2022






Kursnummer: 2022FKFK410550

Jeweils Fr, Sa 9–17 Uhr

Feldkirch, BFI

BFI CAMPUS

Für alle, die ihr Leben selbst gestalten.

-  Sprachen Campus
-  Talente Campus
-  Business Campus
-  Digital Campus
-  Sozial Campus

5 GRÜNDE FÜR DEN BFI CAMPUS

- **Ausgezeichnete Karrierechancen**
- **Bildung und Beruf vereinbar**
- **Qualifizierte Abschlüsse**
- **Vor Ort & leistbar**
- **Hochqualifizierte Kurs- und Lehrgangleiter:innen**

Nähere Informationen und Anmeldung

BFI der AK Vorarlberg, Widnau 2 – 4, 6800 Feldkirch
Telefon: 05522-70200
service@bfi-vorarlberg.at

Kontaktzeiten

Montag bis Donnerstag von 8–12 und 13–17 Uhr,
Freitag von 8–12 Uhr